MUSYTARI
ISSN: 3025-9495

Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

PENGOLAHAN DAUN TALAS MENJADI ROKOK HERBAL ALAMI SEBAGAI KOMODITAS PASAR DOMESTIK DAN EKSPOR

Romindo M. Pasaribu[1], Ribka Yosepha Simanjuntak[2], Yohanes Waruwu[3], Kelvin B. L. Tampubolon[4]
Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas HKBP Nommensen Medan
E-mail: kelvintampubolon11123@gmail.com

ABSTRAK

Pemanfaatan daun talas sebagai bahan baku rokok herbal alami merupakan salah satu inovasi dalam meningkatkan nilai tambah komoditas pertanian sekaligus memenuhi kebutuhan pasar terhadap produk alternatif bebas nikotin. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha pengolahan daun talas menjadi rokok herbal alami yang berorientasi pada pasar domestik dan ekspor berdasarkan aspek hukum, pasar dan pemasaran, sumber daya manusia, teknis dan produksi, manajemen, lingkungan, serta keuangan. Metode yang digunakan adalah studi kelayakan bisnis dengan pendekatan deskriptif melalui analisis terhadap berbagai aspek usaha dan proyeksi operasional. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha ini memiliki prospek yang baik karena didukung oleh ketersediaan bahan baku yang melimpah, biaya produksi yang relatif rendah, meningkatnya tren konsumsi produk herbal bebas nikotin, serta peluang ekspor ke berbagai negara yang menerapkan regulasi ketat terhadap produk tembakau. Dari aspek keuangan, kebutuhan modal awal diproyeksikan sebesar Rp72.842.500 dengan prospek pengembalian modal yang relatif cepat seiring peningkatan volume penjualan. Selain memberikan keuntungan ekonomi, usaha ini juga berkontribusi terhadap pemberdayaan petani lokal, pemanfaatan hasil pertanian yang bernilai tambah, penciptaan lapangan kerja, serta pengembangan produk yang lebih ramah lingkungan. Berdasarkan hasil analisis seluruh aspek, usaha pengolahan daun talas menjadi rokok herbal alami dinyatakan layak untuk dikembangkan sebagai komoditas unggulan yang berdaya saing di pasar domestik maupun internasional.

Kata kunci: daun talas; komoditas ekspor; rokok herbal; studi kelayakan bisnis; UMKM.

ABSTRACT

The use of taro leaves as a raw material for natural herbal cigarettes is an innovation that increases the added value of agricultural commodities while meeting market demand for nicotine-free alternatives. This study aims to analyze the feasibility of processing taro leaves into natural herbal cigarettes, targeting both domestic and export markets, based on legal, market and marketing, human resources, technical and production, management, environmental, and financial aspects. The method used is a business feasibility study with a descriptive approach through analysis of various business aspects and operational projections. The analysis results indicate that this business has good prospects due to the abundant availability of raw materials, relatively low production costs, the increasing trend in the consumption of nicotine-free herbal products, and export opportunities to various countries with strict tobacco regulations. From a financial perspective, the initial capital requirement is projected at IDR 72,842,500, with the prospect of a relatively quick return on investment as sales volume increases. In addition to providing economic benefits, this business also contributes to the empowerment of local farmers, the utilization of value-added agricultural products, job creation, and the development

Article history
Received: Juli 2026
Reviewed: Juli 2026
Published: Juli 2026

Plagiarism checker no 80
Prefix DOI :
10.8734/musytari.v1i2.365
Copyright : author
Publish by : musytari

This work is licensed under a creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

of more environmentally friendly products. Based on the analysis of all aspects, the business of processing taro leaves into natural herbal cigarettes is deemed feasible to be developed as a superior commodity that is competitive in both domestic and international markets.
***Keywords**: taro leaves; export commodities; herbal cigarettes; business feasibility study; MSMEs..*

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kesadaran masyarakat global akan pentingnya kesehatan terus meningkat, memicu pergeseran tren gaya hidup yang beralih dari penggunaan tembakau konvensional menuju produk alternatif yang lebih aman. Meskipun konsumsi rokok konvensional berbahan tembakau masih menunjukkan peningkatan setiap tahunnya, terdapat ceruk pasar baru yang signifikan bagi produk nicotine-free (bebas nikotin). Di sisi lain, Indonesia memiliki potensi agrikultur yang melimpah, salah satunya adalah tanaman talas. Namun, komoditas daun talas sering kali belum terkelola dengan optimal dan cenderung hanya dianggap sebagai limbah pertanian dengan nilai ekonomi yang rendah. Di Provinsi Sumatera Utara sendiri, total estimasi produksi komoditas talas mencapai lebih dari 500 ribu ton per tahun, dengan potensi pemanfaatan daun talas (seperti jenis Talas Beneng) mencapai 15%–20% dari total populasi tanaman.

Daun talas memiliki potensi ekonomi tinggi jika diolah dengan proses khusus—meliputi pemeraman, perajangan, dan pengeringan—menjadi rajangan kering (spreng) kualitas premium sebagai bahan baku rokok herbal alami. Produk ini menawarkan keunggulan berupa 100% bebas nikotin, bebas tar kimiawi, serta harga yang jauh lebih terjangkau dibandingkan tembakau konvensional. Tren wellness economy serta regulasi global yang semakin ketat dan tingginya pajak terhadap produk bernikotin di negara-negara seperti Australia, Selandia Baru, Jerman, dan Malaysia membuka peluang pasar internasional yang sangat prospektif. Sebagai komoditas substitusi tembakau (tobacco substitute), bisnis olahan daun talas ini berada pada tahap pertumbuhan (growth) yang menjanjikan, baik untuk pasar domestik maupun ekspor.

Usaha ini tidak hanya menjawab kebutuhan akan alternatif rokok yang lebih sehat dan ekonomis, tetapi juga memberikan dampak positif melalui pemberdayaan petani lokal serta pemanfaatan potensi pertanian non-tembakau yang selama ini terabaikan. Dengan sistem produksi yang higienis, legalitas yang terjamin, dan strategi penetrasi pasar yang tepat, pengolahan daun talas menjadi rokok herbal alami memiliki potensi besar untuk menjadi komoditas unggulan yang kompetitif di pasar lokal maupun global.

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Rokok Herbal Alami

Rokok herbal merupakan produk alternatif pengganti tembakau yang menggunakan bahan dasar tanaman non-tembakau, dalam hal ini adalah daun talas (Colocasia esculenta). Pengolahan daun talas menjadi rokok herbal ini merupakan sebuah inovasi pemanfaatan potensi komoditas lokal yang bertujuan untuk memberikan alternatif bagi konsumen yang ingin mengurangi atau mengganti penggunaan produk rokok konvensional. Melalui proses pengeringan dan pengolahan yang tepat, daun talas dapat memiliki karakteristik fisik yang menyerupai tembakau namun dengan kandungan yang berbeda.

Rokok herbal didefinisikan sebagai produk alternatif tembakau yang menggunakan bahan dasar tanaman non-tembakau, dalam hal ini adalah daun talas (Colocasia esculenta). Pengolahan daun talas menjadi rokok herbal merupakan bentuk inovasi pemanfaatan potensi komoditas lokal yang bertujuan memberikan alternatif bagi konsumen yang ingin mengurangi atau mengganti penggunaan produk rokok konvensional. Melalui proses pengeringan dan pengolahan yang tepat, daun talas dapat memiliki karakteristik fisik yang menyerupai tembakau namun dengan kandungan yang berbeda.

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

2.2 Prinsip dan Tujuan Studi Kelayakan Bisnis Pengolahan Daun Talas

Prinsip utama dalam pengembangan usaha pengolahan daun talas ini adalah:

1. Kemandirian dalam produksi: Memanfaatkan sumber daya lokal secara maksimal untuk menciptakan produk yang memiliki nilai tambah ekonomi tinggi.
2. Keamanan dan kualitas: Menjamin bahwa proses produksi rokok herbal daun talas memenuhi standar keamanan kesehatan bagi konsumen.
3. Orientasi pasar: Mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi konsumen terkini.
4. Keberlanjutan usaha: Menerapkan perencanaan yang terpadu untuk memastikan operasional bisnis berjalan stabil dan berdampak positif pada lingkungan

Tujuan dari pelaksanaan studi kelayakan bisnis ini adalah:

1. Mewujudkan unit usaha yang produktif: Mengembangkan kemampuan pengolahan daun talas menjadi komoditas rokok herbal yang tangguh dan memiliki daya saing pasar yang kuat.
2. Meningkatkan nilai ekonomi daerah: Memberikan kontribusi pada pembangunan ekonomi daerah melalui penciptaan lapangan kerja dan optimalisasi potensi bahan baku lokal.
3. Pemerataan ekonomi: Memastikan bahwa usaha ini memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terlibat serta mendukung pertumbuhan ekonomi secara berkelanjutan.

PROFIL USAHA

3.1 Deskripsi Usaha

Usaha ini bergerak dalam bidang pengolahan hasil pertanian, yaitu mengolah daun talas segar menjadi rajangan kering (spreng) kualitas premium yang digunakan sebagai bahan substitusi tembakau, serta produk jadi berupa rokok herbal siap isap. Produk ini diposisikan sebagai alternatif 100% bebas nikotin, bebas tar kimiawi, alami, dan ramah bagi kesehatan paru-paru, dengan harga yang lebih terjangkau dibandingkan tembakau rajangan konvensional maupun produk vape/e-cigarette. Produk memiliki dua segmen pasar utama, yaitu pasar rajangan kering (dijual ke pabrik rokok herbal, distributor bahan baku herbal, dan komunitas linting dewe/Tingwe) serta pasar produk jadi rokok herbal siap isap yang dipasarkan melalui saluran offline maupun online.

3.2 Identifikasi Usaha

Keterangan	Deskripsi
Nama Bisnis	Rokok Herbal Daun Talas
Bidang Usaha	Pengolahan hasil pertanian & industri rokok herbal (nicotine-free)
Produk	Rajangan daun talas kering (spreng) dan rokok herbal siap isap
Lokasi Produksi	Deli Serdang, Sumatera Utara (dekat sumber bahan baku dan akses distribusi ke Kota Medan)
Bentuk Badan Usaha	UD/CV, terdaftar melalui sistem OSS RBA dengan Nomor Induk Berusaha (NIB)

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

3.3 Logo Usaha dan Packaging

PEMBAHASAN

4.1 Analisis Aspek Hukum

A. Yuridis Formal

Penyelenggaraan usaha rokok herbal daun talas mengacu pada beberapa peraturan perundang-undangan berikut:

1. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai dasar pendirian dan pengembangan usaha berskala kecil berbasis komoditas lokal.
2. Peraturan Pemerintah No. 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko mewajibkan kepemilikan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem OSS (Online Single Submission).
3. Peraturan BPOM No. 28 Tahun 2019 tentang Bahan Tambahan Pangan dan Produk Herbal sebagai acuan pengajuan izin edar produk herbal kepada Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM).
4. Undang-Undang No. 39 Tahun 2007 tentang Cukai mengatur kewajiban pendaftaran sebagai pengusaha barang kena cukai apabila produk dikategorikan sebagai hasil tembakau atau produk sejenis.

B. Badan Usaha dan Nomor Induk Berusaha (NIB)

Bentuk usaha yang dipilih adalah UD (Usaha Dagang) atau CV untuk fleksibilitas operasional UMKM di Deli Serdang. Struktur ini mendukung kepemilikan lokal serta kemudahan dalam pelaporan pajak tahunan. Selanjutnya, usaha mendaftarkan Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem OSS RBA dengan menggunakan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) yang tepat, yaitu industri produk obat tradisional atau pengolahan lainnya, sebagai landasan legalitas tunggal usaha.

C. Standar Kualitas dan Kepatuhan

1. Uji Klinis: verifikasi bebas senyawa toksik (sianogenik) secara berkala.

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

2. Bahan Alami: sertifikasi 100% organik tanpa campuran bahan kimia berbahaya.
3. Standar K3: implementasi keselamatan dan kesehatan kerja bagi seluruh tenaga kerja.

D. Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)

Usaha ini akan mendaftarkan merek dagang ke Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (Ditjen KI) Kementerian Hukum dan HAM untuk mencegah pemalsuan dan klaim kompetitor. Perlindungan merek mencakup identitas visual dan penamaan unik produk rokok herbal daun talas.

E. Kebijakan Bisnis

1. Melarang penjualan produk kepada anak di bawah umur, sesuai dengan regulasi dan etika bisnis yang berlaku.
2. Memprioritaskan pasokan yang stabil untuk pasar lokal (Sumatera Utara) sebelum membuka kuota pengiriman antarpulau maupun ekspor.
3. Membangun sistem kontrak kerja sama yang adil dengan para petani daun talas lokal di Deli Serdang dan Simalungun guna menjaga stabilitas harga dan pasokan bahan baku jangka panjang.

4.2 Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

A. Gambaran Pasar

Pasar lokal rokok herbal daun talas memiliki peluang yang cukup besar karena meningkatnya kesadaran masyarakat Indonesia terhadap kesehatan paru-paru dan tren produk bebas nikotin (nicotine-free). Rajangan daun talas biasanya digunakan sebagai bahan utama pembuatan rokok herbal siap isap, cerutu herbal, hingga produk infuse herbal. Selain itu, banyak pelaku usaha linting dewe (Tingwe) dan UMKM rokok herbal yang memilih rajangan daun talas karena harganya ekonomis dan karakteristik asap serta pembakarannya mirip tembakau.

Pasar global rajangan daun talas juga terus berkembang seiring banyak negara maju yang menerapkan regulasi ketat dan pajak tinggi terhadap produk tembakau bernikotin. Negara seperti Australia, Selandia Baru, Jerman, dan Malaysia memiliki permintaan tinggi terhadap rajangan daun talas kering (spreng) berkualitas tinggi sebagai alternatif pengganti tembakau bagi industri manufaktur rokok herbal internasional.

B. Permintaan, Persaingan, Siklus Produk, dan Ketergantungan

1. Permintaan: terus meningkat seiring banyaknya konsumen perokok yang beralih ke produk alternatif yang lebih sehat, ekonomis, dan bebas ketergantungan nikotin, didukung tren gaya hidup wellness secara global.
2. Persaingan: tergolong rendah hingga sedang karena belum banyak usaha pengolahan rajangan herbal berskala industri besar, meski peluang mulai dilirik banyak eksportir komoditas pertanian. Kualitas kelembutan rajangan, kebersihan produk dari kadar getah, dan kestabilan kadar air (≤10%) menjadi faktor penting untuk bersaing.
3. Siklus Produk: berada pada tahap pertumbuhan (growth) seiring melonjaknya permintaan pasar global dan lokal terhadap produk pengganti tembakau (tobacco substitute).
4. Ketergantungan: usaha sangat bergantung pada ketersediaan daun talas basah berkualitas tinggi dari petani lokal, serta stabilitas kuota permintaan dari industri rokok herbal lokal maupun buyer kontrak ekspor.

C. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Product (Produk): rajangan daun talas kering kualitas premium dan produk rokok herbal siap isap, dengan keunggulan 100% bebas nikotin, bebas tar kimiawi, ramah bagi kesehatan paru-paru, dan harga lebih terjangkau dibanding tembakau rajangan konvensional.

Price (Harga): menggunakan strategi competitive pricing dan penetration pricing pada tahap awal untuk menarik perokok konvensional beralih ke produk ini.

Produk	Satuan	Kisaran Harga

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Rajangan Kering Lokal (Grade B/C)	per kg	Rp15.000 – Rp25.000
Rajangan Kering Premium Ekspor (Grade A)	per kg	Rp30.000 – Rp45.000
Rokok Herbal Jadi (Sigaret/Linting)	per bungkus	Rp12.000 – Rp20.000
Rajangan Kering Volume Ekspor	per ton	USD 3.500 – USD 7.000

Place (Tempat): pemasaran dilakukan langsung ke pabrik rokok herbal, distributor bahan baku herbal, komunitas linting dewe (Tingwe), serta melalui marketplace industri. Untuk pasar internasional, distribusi dilakukan melalui kerja sama dengan buyer atau agen komoditas luar negeri, dengan pengiriman melalui pelabuhan ekspor terdekat seperti Pelabuhan Belawan.
Promotion (Promosi): dilakukan melalui media sosial (Instagram, TikTok, Facebook), marketplace B2B, WhatsApp Business, serta partisipasi dalam pameran bisnis dan komoditas pertanian maupun pameran produk herbal.
People (SDM): melibatkan tim penyortiran dan pengering (dryer), tim pelinting rokok, quality control, tim pemasaran, dan logistik ekspor. Keterampilan dan ketelitian pekerja sangat penting untuk menjaga kualitas kelembutan rajangan dan warna kuning keemasan daun talas sesuai standar premium.
Process (Proses): dimulai dari pengumpulan daun talas basah dari petani, pemeraman untuk mematangkan warna, pencucian, perajangan halus menggunakan mesin khusus, pengeringan dengan suhu terkontrol, hingga pelintingan dan pengemasan menjadi produk siap jual.
Physical Evidence (Bukti Fisik): kualitas rajangan daun talas yang kering seragam, bebas jamur, dan berwarna kuning madu keemasan yang menarik, ditunjang tempat produksi yang higienis, kemasan kedap udara, serta legalitas usaha seperti izin edar, sertifikasi bebas nikotin dari laboratorium, dan dokumen ekspor resmi.

D. Target Pasar

Target pasar lokal adalah pabrik rokok herbal, produsen produk alternatif tembakau, distributor bahan baku herbal, serta komunitas linting dewe (Tingwe) di kota-kota besar seperti Medan, Jakarta, dan Yogyakarta. Target pasar global adalah negara-negara seperti Australia, Selandia Baru, Jerman, dan Malaysia yang memiliki permintaan tinggi terhadap rajangan daun talas untuk kebutuhan industri rokok herbal alternatif.

Negara	Industri/Tren Pasar Potensial	Estimasi Pangsa Pasar
Jerman	Industri produk herbal & alternatif tembakau non-nikotin	± 20%

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Jepang	Pasar produk organic wellness & pengurangan risiko tembakau	± 20%
Amerika Serikat	Tren herbal cigarettes & produk ramah lingkungan (eco-friendly)	± 20%
Korea Selatan	Komunitas perokok yang mencari alternatif produk rendah tar/organik	± 15%
Australia	Pasar produk alternatif perokok konvensional dengan pajak tinggi	± 20%

Untuk pasar domestik, sekitar ±35% pasar berasal dari komunitas perokok herbal dan penikmat kretek alternatif di Medan dan Binjai, ±25% dari UMKM/toko herbal dan vape store di Sumatera Utara, ±15% dari warung tradisional dan distributor lokal, ±15% dari pasar luar daerah seperti Jawa Barat dan DKI Jakarta, serta ±10% dari industri kreatif/komunitas organik. Pada tahap awal, fokus usaha diarahkan pada 80% pasar lokal dan 20% pengembangan pasar nasional.

E. Lokasi Pabrik

Lokasi usaha yang ideal untuk produksi rokok daun talas adalah daerah yang dekat dengan sumber bahan baku daun talas (khususnya talas beneng atau talas sutra) sekaligus memiliki akses distribusi yang mudah ke Kota Medan. Deli Serdang menjadi pilihan utama karena dekat dengan Kota Medan, memiliki akses jalan yang baik, serta dekat dengan pemasok daun talas dari petani lokal sekitar. Simalungun juga menjadi opsi karena merupakan salah satu daerah penghasil talas yang subur dengan biaya sewa lahan yang relatif murah, sementara Binjai memiliki akses distribusi mudah ke wilayah Aceh, dan Kuala Namu/Lubuk Pakam strategis karena dekat jalur logistik bandara untuk pengiriman luar pulau.

F. Strategi dan Kebijakan Pemasaran

Keunggulan Biaya (Cost Leadership): daun talas, terutama jenis talas beneng, merupakan komoditas pertanian yang melimpah dan belum dimanfaatkan secara optimal, sehingga biaya bahan baku sangat murah dibandingkan daun tembakau berkualitas tinggi. Hal ini memungkinkan produk dijual dengan harga yang jauh lebih terjangkau dibanding rokok konvensional maupun produk vape/e-cigarette.

Diferensiasi Produk: alami dan organik (bebas campuran bahan kimia sintetis), rendah/bebas nikotin, beraroma khas dan lembut, biodegradable (filter berbahan organik yang mudah terurai), serta berbasis pemberdayaan petani lokal non-tembakau.

Fokus Pasar (Niche Market): tahap awal difokuskan pada perokok aktif yang ingin beralih ke gaya hidup lebih sehat, komunitas pencinta produk herbal dan organik, toko herbal/vape store/kedai kopi modern, serta pasar lokal Sumatera Utara sebelum ekspansi ke kota-kota besar di Indonesia.

Kebijakan Harga: menerapkan strategi penetrasi pasar (penetration pricing) pada tahap awal untuk menarik perokok konvensional agar mau mencoba produk alternatif ini, dengan margin keuntungan yang proporsional bagi mitra distributor dan pengecer.

Kemasan	Satuan	Harga
Bungkus isi 12 batang	Per bungkus	Rp15.000
Slop isi 10 bungkus	Per slop	Rp140.000

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Bal / Grosir Industri	Per bal	Rp1.350.000

Program pemasaran dijalankan melalui kanal offline (toko kelontong, warung kopi, distributor produk herbal dan alternatif) serta kanal online (WhatsApp Business, Tokopedia, Shopee, TikTok Shop, dan Instagram). Promosi dilakukan melalui konten edukasi manfaat daun talas, video aesthetic review dan gaya hidup organik di media sosial, penjualan bebas ongkir di marketplace, edukasi langsung serta pemberian sampel produk kepada perokok aktif, promosi aktif di grup komunitas rokok herbal dan UMKM, serta broadcast informasi produk dan promo kepada agen, reseller, dan mitra lokal.

4.3 Analisis SWOT

Strengths (Kekuatan)	Weaknesses (Kelemahan)
Bahan alami, bebas nikotin, biaya bahan baku rendah, sesuai tren gaya hidup sehat; potensi pasar ekspor ke negara-negara dengan regulasi ketat terhadap tembakau.	Stigma sebagai produk pengganti dan belum dikenal luas; ketergantungan pada musim panen; kapasitas produksi masih terbatas pada skala UMKM.

Opportunities (Peluang)	Threats (Ancaman)
Pasar ekspor sebagai substitusi rokok konvensional, dukungan pemerintah bagi UMKM, serta meningkatnya kesadaran masyarakat global terhadap produk herbal dan ramah lingkungan.	Regulasi rokok yang ketat, isu kesehatan terkait pembakaran, persaingan dari pemain besar, serta perubahan selera konsumen yang sulit diprediksi.

Strategi SWOT Utama

1. Strategi SO & WO: masuk ke pasar ekspor dengan memanfaatkan keunggulan biaya bahan baku murah, didukung digital branding yang agresif.
2. Strategi ST & WT: mengantisipasi hambatan legal (pendaftaran DJKI/BPOM) serta memfokuskan pemasaran pada ceruk pasar yang sadar kesehatan.

4.4 Analisis STP (Segmenting, Targeting, Positioning)

A. Segmentasi (Segmentation)

1. Geografis: wilayah Sumatera Utara (Medan, Binjai, Deli Serdang, Simalungun) sebagai basis pasar domestik, serta negara tujuan ekspor seperti Australia, Selandia Baru, Jerman, Amerika Serikat, Jepang, dan Korea Selatan.
2. Demografis: perokok aktif dewasa yang ingin mengurangi konsumsi nikotin, komunitas linting dewe (Tingwe), serta UMKM dan distributor produk herbal.
3. Psikografis: masyarakat dengan gaya hidup wellness, peduli kesehatan paru-paru, tertarik pada produk organik, alami, dan ramah lingkungan.

B. Target Pasar (Targeting)

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

1. Target primer: pabrik rokok herbal, distributor bahan baku herbal, dan komunitas linting dewe (Tingwe) di kota-kota besar seperti Medan, Jakarta, dan Yogyakarta.
2. Target sekunder: buyer dan agen komoditas ekspor di Australia, Selandia Baru, Jerman, Amerika Serikat, Jepang, dan Korea Selatan yang memiliki permintaan tinggi terhadap produk substitusi tembakau non-nikotin.

C. Pemosisian (Positioning)

Produk diposisikan sebagai alternatif rokok herbal 100% bebas nikotin, alami, biodegradable, dan lebih terjangkau dibandingkan rokok tembakau konvensional maupun produk vape/e-cigarette, sekaligus mendukung pemberdayaan petani lokal serta gaya hidup sehat dan ramah lingkungan (eco-friendly).

4.5 Analisis Aspek Sumber Daya Manusia

Struktur tenaga kerja usaha ini dirancang secara ramping namun mencakup seluruh tahapan produksi, dari penyortiran bahan baku hingga pengemasan produk akhir. Total kebutuhan SDM diperkirakan sebanyak 5 orang, dengan distribusi sebagai berikut:

Divisi	Deskripsi
Direktur (1 orang)	Memimpin keseluruhan operasional usaha, menetapkan arah dan strategi bisnis, serta bertanggung jawab penuh atas pengambilan keputusan dan keberlangsungan perusahaan.
Manager Produksi (1 orang)	Mengawasi dan mengoordinasikan seluruh tahapan produksi, mulai dari penyortiran, pencucian, perajangan, pengeringan, hingga pengemasan, serta memastikan kualitas produk sesuai standar (QC).
Manager Pemasaran (1 orang)	Menyusun dan menjalankan strategi pemasaran, promosi, serta pengembangan pasar domestik maupun ekspor guna meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar.
Manager Keuangan (1 orang)	Mengelola pencatatan keuangan, penyusunan anggaran, arus kas, serta pelaporan keuangan usaha secara akurat dan transparan.
Staf Administrasi (1 orang)	Menangani pencatatan stok, dokumen administrasi, korespondensi, serta mendukung kelancaran operasional kantor dan pengiriman barang.

Kualifikasi SDM

1. Direktur dan Manager Produksi: minimal D3/S1, diutamakan memahami regulasi cukai/non-cukai rokok herbal, prosedur ekspor pertanian, dan standar kualitas produksi.

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

2. Manager Pemasaran dan Manager Keuangan: minimal D3/S1, memiliki kemampuan analisis pasar, komunikasi, dan pengelolaan keuangan yang baik untuk mendukung pertumbuhan usaha.
3. Staf Administrasi: minimal SMA/SMK, teliti, rapi, dan terbiasa menggunakan aplikasi pencatatan administrasi dan keuangan sederhana.

4.6 Analisis Aspek Teknis dan Produksi

A. Strategi dan Tahapan Produksi

Usaha ini menerapkan strategi Make to Stock (MTS) dengan teknologi pengolahan rajangan mekanis dan pengeringan bersuhu terkontrol. Tahapan produksi berlangsung sebagai berikut:

1. Penyediaan daun talas
2. Pemeraman (hingga menguning)
3. Pencucian getah
4. Perajangan halus
5. Pengeringan oven
6. Penambahan aroma herbal
7. Pelintingan
8. Pengemasan menjadi rokok herbal siap ekspor.

B. Peralatan Utama

Peralatan produksi meliputi :

1. Mesin perajang daun talas skala UMKM
2. lemari oven pengering
3. Alat linting rokok manual
4. Mesin injector rokok listrik
5. Timbangan digital akurasi tinggi, dan
6. Mesin continuous band sealer/press untuk pengemasan kedap udara.

C. Rencana Kapasitas Produksi

1. Bahan baku daun talas basah : 2 ton/hari.
2. Hari operasi : 26 hari/bulan.
3. Total bahan baku basah : 50 ton/bulan.
4. Rendemen hasil pengeringan : 12%.
5. Output rajangan kering : 6,24 ton/bulan (2 ton/hari × 26 hari × 12%).
6. Target produksi rajangan kering : 74,88 ton/tahun.

D. Proyeksi Produksi dan Persediaan

Dengan produksi tetap rajangan kering sebesar 6,24 ton/bulan dan penjualan awal 4,5 ton/bulan, sisa produksi disimpan sebagai persediaan untuk mengantisipasi lonjakan permintaan distributor lokal maupun pemenuhan kontrak kuota buyer ekspor secara mendadak.

Bulan	Proyeksi Persediaan
Januari	6,24 - 4,5 = 1,74 ton
Februari	1,74 + 6 - 5 = 2,74 ton
Maret	2,74 + 6 - 5,5 = 3,24 ton
April	3,24 + 6 - 6 = 3,24 ton
Mei	3,24 + 6 - 6 = 3,24 ton
Juni	3,24 + 6 - 7,5 = 1,74 ton

E. Target Pasar Ekspor

1. Australia

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

2. Selandia Baru
3. Jerman
4. Malaysia

4.7 Analisis Aspek Manajemen dan Organisasi

Struktur organisasi usaha dirancang secara fungsional dengan pembagian tugas yang jelas antar divisi guna memastikan efisiensi operasional. Distribusi tenaga kerja terdiri dari manajemen utama (kepala produksi/supervisor) yang bertanggung jawab atas quality control dan operasional harian, tim bahan baku yang menangani penyortiran hingga pengeringan daun talas, tim produksi yang menjalankan proses pelintingan, tim pengemasan yang menjamin mutu kemasan akhir, serta gudang dan admin yang menangani pencatatan stok, keuangan, dan pengiriman barang. Struktur susunan gaji manajemen inti (direktur, manajer produksi, manajer pemasaran, manajer keuangan, dan staf administrasi) disusun proporsional sesuai tanggung jawab masing-masing sebagaimana tercantum pada aspek keuangan.

Pengelolaan SDM mencakup proses rekrutmen yang mencari individu dengan ketelitian tinggi dan pemahaman terhadap regulasi cukai/non-cukai, program pelatihan terkait standar operasional dan keselamatan kerja, serta sistem insentif berbasis kinerja untuk memotivasi produktivitas dan retensi karyawan.

4.8 Analisis Dampak Lingkungan (AMDAL)

A. Dampak Positif

Penggunaan daun talas sebagai bahan baku utama membantu mengurangi limbah pertanian yang selama ini kurang termanfaatkan. Produk yang dihasilkan bersifat organik, biodegradable, dan tidak menghasilkan limbah kimia berbahaya sebagaimana produk sintetik, sehingga sejalan dengan prinsip usaha berkelanjutan.

B. Kepatuhan Regulasi

Usaha ini tunduk pada Undang-Undang No. 32 Tahun 2009 tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup, serta berkewajiban menyusun Upaya Pengelolaan Lingkungan dan Upaya Pemantauan Lingkungan (UKL-UPL) sesuai skala usaha.

C. Sirkularitas dan Pengelolaan Limbah

Proses pengolahan daun dipastikan tidak melibatkan bahan kimia sintetis berlebih. Limbah organik hasil produksi, seperti sisa perajangan, diolah kembali **menjadi pupuk kompos, sehingga mendukung prinsip ekonomi sirkular dalam operasional usaha.**

4.9 Aspek Keuangan

A. Kebutuhan Investasi Peralatan dan Fasilitas

Item Kebutuhan	Jumlah	Estimasi Harga (Rp)
Sewa tempat / gudang kecil	1 tahun	9.000.000
Mesin perajang daun talas (skala UMKM)	1 unit	4.000.000
Lemari oven pengering	1 unit	2.500.000
Alat linting rokok manual	10 pcs	500.000
Mesin injector rokok listrik	2 unit	1.200.000
Timbangan digital akurasi tinggi	2 unit	670.000
Mesin continuous band sealer/press	1 unit	1.500.000

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Wadah/baskom food grade besar	5 pcs	925.000
Meja kerja	9 pcs	4.500.000
Kursi kerja karyawan	15 pcs	2.625.000
Paket APD karyawan (masker & sarung tangan)	15 paket	450.000
Perizinan dan legalitas	1 tahun	1.000.000
Peralatan gedung & fasilitas	-	2.500.000
Instalasi listrik & dudukan mesin	-	1.500.000
Paket PC desktop admin	1 set	4.200.000
Printer thermal resi (USB+bluetooth)	2 unit	700.000
Printer inkjet standar + scan	1 unit	1.500.000
Kertas thermal & A4	10 roll & 2 rim	150.000
Dana cadangan bahan baku & operasional	1 tahun	7.000.000
Pajak	per 3 bulan	562.500

B. Biaya Gaji Bulanan

Jabatan	Periode	Gaji (Rp)
Direktur (1 orang)	1 bulan	7.000.000
Manager Produksi (1 orang)	1 bulan	5.000.000
Manager Pemasaran (1 orang)	1 bulan	5.000.000
Manager Keuangan (1 orang)	1 bulan	5.000.000
Staf Administrasi (1 orang)	1 bulan	4.100.000
Jumlah		**72.842.500**

Total kebutuhan modal usaha ini adalah Rp72.842.500, di mana seluruh biaya operasional dan infrastruktur telah divalidasi berdasarkan harga pasar e-commerce untuk memastikan efisiensi modal di bawah Rp75 juta.

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

C. Proyeksi Penjualan dan Pendapatan

Harga jual produk ditetapkan sebagai berikut: rokok herbal per bungkus (isi 12 batang) seharga Rp15.000, dan per slop (isi 10 bungkus) seharga Rp140.000. Untuk target pasar grosir/ekspor, rajangan kering dijual dengan harga Rp15.000–Rp25.000/kg di pasar lokal dan Rp30.000–Rp45.000/kg untuk pasar ekspor (setara USD 3.500–USD 7.000/ton untuk kontrak internasional). Dengan asumsi biaya tetap Rp1.000.000/bulan, biaya variabel (bahan baku dan kemasan) Rp6.000/bungkus, dan harga jual Rp15.000/bungkus, diperoleh margin kontribusi sebesar Rp9.000/bungkus.

Bulan	Jumlah Produksi	Pendapatan (Rp)	Keuntungan Bersih (Rp)
Bulan ke-1	1.000 bungkus	15.000.000	8.000.000
Bulan ke-2	2.500 bungkus	37.500.000	21.500.000
Bulan ke-3	4.000 bungkus	60.000.000	35.000.000

Keuntungan bersih dihitung dengan rumus (target penjualan × margin kontribusi) – biaya tetap. Akumulasi keuntungan bulan ke-1 dan ke-2 mencapai Rp29.500.000, sehingga sisa modal awal yang belum tertutup memasuki bulan ke-3 adalah sebesar Rp14.522.532. Proyeksi ini menunjukkan bahwa usaha berpotensi mencapai titik balik modal (payback) dalam waktu yang relatif singkat, khususnya apabila volume penjualan terus meningkat seiring ekspansi pasar domestik maupun ekspor.

4.10 Aspek Lingkungan Bisnis Makro

A. Iklim Politik

1. Cukai Tembakau: kenaikan cukai rokok konvensional membuka peluang besar bagi produk alternatif herbal non-nikotin.
2. Dukungan UMKM: adanya insentif pemerintah untuk pengolahan komoditas lokal dan diversifikasi produk ekspor.
3. Posisi Global: sebagai anggota Framework Convention on Tobacco Control (FCTC), Indonesia mendorong pengendalian tembakau, sehingga rokok herbal menjadi solusi politis yang dapat diterima.

B. Situasi Perekonomian

Kondisi makroekonomi menunjukkan pertumbuhan ekonomi yang relatif stabil (sekitar 5%), inflasi terkendali (3-4%), serta peningkatan penetrasi internet dan e-commerce yang mendukung pemasaran digital. Dari sisi peluang pasar, segmen perokok aktif di Indonesia yang diperkirakan mencapai sekitar 65 juta jiwa merupakan captive market yang potensial, ditambah tren global wellness economy dan peluang ekspor ke kawasan Asia Timur maupun Eropa.

C. Perkembangan Teknologi

Pada aspek produksi, perkembangan teknologi diarahkan pada otomatisasi perajangan, pengeringan oven terprogram, dan penggunaan vacuum sealer untuk memenuhi standar ekspor. Pada aspek pemasaran, pemanfaatan e-commerce, konten media sosial, riset fitokimia, serta pengembangan varian aroma alami menjadi kunci untuk memperluas jangkauan pasar.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kajian yang telah dipaparkan pada bab-bab sebelumnya, usaha pengolahan daun talas menjadi rokok herbal alami dinyatakan layak untuk dijalankan ditinjau dari berbagai aspek berikut:

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Aspek	Status	Keterangan
Pasar	LAYAK	Permintaan segmen sadar kesehatan tinggi, baik domestik maupun ekspor
Ekonomi/Keuangan	LAYAK	Margin keuntungan kompetitif dengan kebutuhan modal awal yang relatif efisien (di bawah Rp75 juta)
Hukum/Legal	LAYAK	Sesuai dengan peraturan produk non-nikotin dan dapat memenuhi persyaratan perizinan UMKM
Lingkungan	LAYAK	Ramah lingkungan (eco-friendly), memanfaatkan limbah pertanian, dan menghasilkan minim polutan

Usaha rokok herbal berbahan dasar daun talas memiliki keunggulan berupa bahan baku alami yang melimpah dan murah, sifat produk yang bebas nikotin dan ramah lingkungan, serta peluang pasar ekspor yang terbuka lebar ke negara-negara dengan regulasi ketat terhadap produk tembakau bernikotin, seperti Australia, Selandia Baru, Jerman, Amerika Serikat, dan Korea Selatan.

Meskipun demikian, usaha ini perlu memperhatikan sejumlah tantangan, antara lain stigma produk substitusi yang belum dikenal luas, ketergantungan terhadap musim panen bahan baku, keterbatasan kapasitas produksi pada skala UMKM, serta dinamika regulasi terkait produk rokok dan cukai yang dapat berubah sewaktu-waktu. Oleh karena itu, diperlukan strategi mitigasi berupa diversifikasi pasokan bahan baku, penguatan legalitas usaha (NIB, izin edar BPOM, dan pendaftaran cukai bila diperlukan), serta strategi pemasaran digital yang agresif untuk membangun kesadaran merek di pasar domestik maupun internasional.

Dengan mempertimbangkan seluruh aspek kelayakan tersebut, usaha Pengolahan Daun Talas Menjadi Rokok Herbal Alami sebagai Komoditas Pasar Domestik dan Ekspor dinilai layak untuk dijalankan dan memiliki prospek yang menjanjikan sebagai salah satu bentuk hilirisasi komoditas pertanian lokal Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia. (2019). *Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 28 Tahun 2019 tentang Bahan Tambahan Pangan*.

Badan Pusat Statistik. (2025). *Statistik Indonesia 2025*. Badan Pusat Statistik.

Kasmir, & Jakfar. (2020). *Studi kelayakan bisnis* (Edisi revisi). Kencana.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.

Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.

Republik Indonesia. (2007). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 39 Tahun 2007 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 11 Tahun 1995 tentang Cukai*.

Republik Indonesia. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*.

Republik Indonesia. (2009). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2009 tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup*.

Republik Indonesia. (2021). *Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 2021 tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko*.

MUSYTARI
ISSN: 3025-9495
Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi
Vol 25 No 8 Tahun 2026
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama.

Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

World Health Organization. (2021). *WHO report on the global tobacco epidemic 2021: Addressing new and emerging products*. World Health Organization.